

徐易容称抓虾要盈利将靠广告和增值服务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E5_BE_90_E6_98_93_E5_AE_B9_E7_c40_170455.htm 徐易容，曾受聘于世界著名的IBM阿莫顿研究中心，但创业的冲动却促使他放弃了高薪回到国内，创建了抓虾网 要离开自己为之服务了五年半、在外人看来非常不错IBM对徐易容而言确实不是一件很容易的事情。他在IBM里申请了5项专利，共同发表了10篇国际优秀论文，主持过架构师委员会，并拿着一份不错的薪水。但他最后还是选择离开，自己创业，“机会成本非常大，但我骨子里似乎就有一种创业冲动。”于是，就有了今天的抓虾网。创办抓虾长期从事数据挖掘后，徐易容有了一种很强烈的感觉：“互联网上的好东西多，但很分散，看起来比较累。以前我就经常有这样的感觉，不上网不知道干嘛，上网之后也不知道该干嘛？用东北人的话说就是‘抓瞎’了。”那么有没一种工具，能够让很多人只要一用它就能够马上获得自己感兴趣的东西？徐易容发现RSS订阅器能符合网民的需求。网民只需登录RSS订阅站点，就可以第一时间获得所有自己关心站点的更新情况。因此，RSS被称作“懒人的上网利器”。有了工具后，徐易容觉得网民们还需要一个交流的平台，这个平台需要有社区感觉。在这个平台上，网民能看到热门排行文章，也可以将自己喜欢的文章或者博客“抓”到平台上与大家共同分享。于是，抓虾网出现了。“大虾是好东西，所以把网中的虾抓过来进行筛选是‘抓虾’的任务。”创办抓虾网后，徐易容有很强的成就感：“RSS确实帮了很多人的忙，我知道有很多网友

每天都会用抓虾获取他们的信息，看各种好玩的东西，或者跟大家分享好文章。”品尝创业的艰辛 在享受帮助别人的快感的同时，徐易容也品尝着创业的艰辛，“出来创业是件非常辛苦的事情，一方面是要节约成本，另外一方面就是如何建设好团队。还有一点是角色转化，我要实现从开发人员到管理人员的转化。”在被问到在创业过程中感觉最困难的事情是什么时候，徐易容毫不犹豫地回答说是团队的建设。技术对于徐易容而言相对容易解决，但是团队的建设难度则出乎他的意料：“我们经常找朋友介绍人才，然后跟他们谈，首先看看他们是不是跟我们有同样的想法，想去做一番事业，如果符合这点，我们就继续更深一步地聊。把这样的人请到抓虾的团队来，一起做事，发挥自己的价值。这个过程是很辛苦的。而且他们进来后，我必须让这个员工明白，他要做的是一件什么样的事情，为什么要做这件事情，然后每天热情饱满地做事情。”“其实回顾抓虾网的创建历程时，我觉得我们做的就是两件事：一，我们创造了一个产品；二，我们建立了一支团队。虽然这个团队还很不完整，但这是一个有战斗力的团队，这是一个我们付出很多心血创建起来的团队。”和建设团队比较起来，角色的转化对徐易容而言倒不是特别难的事情。在IBM里得到的积淀给徐易容带去了非常大的帮助。“现在我们做很多海量数据处理，我作为公司创始人之一，了解全局，知道风险在哪、可能出现什么问题，因为我原来在IBM中国的时候团队是比较大的，我知道怎么样把非常优秀的工程师集中在一起做事。因为有过去几年的工作经验，在和人打交道，我感觉还是可以的。”在这方面徐易容非常自信。 认可RSS的商业价值 徐易容脑

海里思考的一个重要问题是如何给予投资者回报，这就涉及到抓虾网的盈利问题。面对很多人觉得抓虾网用户订阅的大部分是个人博客写的内容，所以并没有多大的商业价值的判断。徐易容对此很不以为然“我觉得博客挺有意思的。我自己抓在抓虾里有一个链接，下面都是好朋友写的博客，那些文字我每天都要看一遍。也许我朋友的影响力很小，但他影响了我。有一次，我看到我的朋友在博客里说，他买了一台索尼的彩电，那时候我觉得真的有点冲动，就想拽着老婆去看看这电视究竟怎么个好法。”徐易容认为博客的广告价值就在于其非常直接地影响到关注这个博客的读者，而且这种影响是深刻甚至是权威性的。谈到RSS商业化时，徐易容设想了几类模式。其一是广告，“广告可以做的有深度一些，因为我们比较了解用户的偏好，所以广告主到我们这里投放广告会有不一样的效果。”其二就是开发增值服务。但RSS要实现盈利还早。“对于抓虾来说，目前最重要的仍然是怎样把RSS这个东西做得比较实用，能够让更多人喜欢它。”徐易容表示。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com